Добрый день дамы и господа , сегодня мы представим вам бизнес-план одного очень прибыльного бизнеса.

Меня зовут Илья, это мой коллега Алексей

И так начнём.

Не секрет , что кофейни один из самых окупаемых видов бизнеса с прекрасной рентабельностью. Особенно с начала периода кризиса ресторанов ,они стали ещё более востребованы. И именно кофейни в последнее время становятся неким спасением для работников, студентов, а также людей вынужденных проводить большое время дома в одиночку. В кофейнях можно учится, встречаться с друзьями(небольшими компаниями), встречаться с коллегами или проводить встречи по работе. Сопоставив все факторы мы решили открыть бизнес в данной сфере.

Для нашего заведения предпочтительный вариант правовой формы будет – ООО. Кроме того, если в меню планируется наличие алкоголя, то это единственный возможный путь. ((( После необходимо выбрать систему налогообложения. Наиболее эффективная — УСН.)))

Его преимущество состоит в том, что с точки зрения налогообложения оно является товариществом, а с точки зрения гражданского права дает возможность перенести неограниченную ответственность на общество с ограниченной ответственностью, которое становится единственным носителем неограниченной ответственности и, как правило, имеет лишь небольшой капитал.

Отрасль общепита очень конкурентная поэтому нужно постараться чтобы выделяться на фоне остальных кофеен.

Нами будет использоваться модель престижного заведения с широким ассортиментом. В меню будут присутствовать не только различные напитки, но также большой выбор блюд и выпечки. На точке будет работать полноценная кухня, предусматривается наличие цехов: холодного, горячего, кондитерского.

Кофейная карта составляется опытным бариста, а также клиенты смогут самостоятельно изменять вкус, добавляя сиропы с разными вкусами. Еще один важный пункт — это наличие специальных предложений, которые будут делать точку уникальной. В нашем случае это будет приложение для смартфона. С его помощью клиент может узнать о наличии свободных столиков и сделать бронь. Также будет возможность ставить оценки за качество обслуживания и писать комментарии. По результатам в конце месяца могут выдаваться премии. Такая система мотивирует и способствует повышению результативности.

Проведя исследование мы определили нашу целевую аудиторию:

В нашем случае это мужчины и женщины среднего+ достатка возрастом от 20 до 45 лет. Однако это слишком общая картина, которую стоит фрагментировать, чтобы получить максимально точные данные.

Первая категория посетителей — это студенты. Они приходят в период с 8 до 9 часов перед началом занятий, а также в 13-14 на больших перерывах между парами.

Работники офисов предпочитают время ланча — 12-15 часов. Руководители нередко совмещают обед с деловыми переговорами, поэтому их ждать можно с 12 до 18.

Вечером клиентами могут быть люди из всех перечисленных групп. На выходных часто приходят семьи с детьми.

Так же проанализировав все риски и возможности нами были разработаны такие стратегии работы:

1. Плотная работа с клиентами – это привлечение новых, улучшение отношений с уже приобретёнными клиентами(различные плюшки). Скидки для всех в определенные часы или на вторую единицу товара, открытие кофейни в густонаселенных районах.
2. Следование требованиям рынка и клиентов – улучшение дизайна, добавление новых позиций в меню
3. Контроль расходов и доходов: создание финансовой подушки на случай ухудшения ситуации вокруг, привлечение потенциальных спонсоров, детальное исследование местности, поиск более дешевых поставщиков.

На этом у меня всё , сейчас мой коллега расскажет вам о наших финансовых показателях.

По соображениям уплаты налогов в качестве единственного комплементария в коммандитное товарищество может быть принято общество с ограниченной ответственностью. Подобное образование называется **коммандитным товариществом с ограниченной ответственностью.** Его преимущество состоит в том, что с точки зрения налогообложения оно является товариществом, а с точки зрения гражданского права дает возможность перенести неограниченную ответственность на общество с ограниченной ответственностью, которое становится единственным носителем неограниченной ответственности и, как правило, имеет лишь небольшой капитал.